

Avril 2003
Volume 1, numéro 3

# Nikan

*La voie des ODEC*

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC ET DU LABRADOR (CDEPNQL)
FIRST NATIONS OF QUEBEC AND LABRADOR ECONOMIC DEVELOPMENT COMMISSION (FNQLEDC)

## Sujets spéciaux

- L'assemblée générale 2003
- Mohawk Nation Sports
- Le réseautage

## Sommaire



# Une participation accrue !

La Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL) a tenu avec succès une consultation auprès de ses membres, le 19 février 2003, à Montréal. La participation aux activités de la CDEPNQL s'accroît rapidement. En tout, 58 % des agents et des représentants de développement économique membres de la CDEPNQL ont répondu au questionnaire transmis aux communautés autochtones et aux villages inuits du Québec et du Labrador. Un peu plus de 50 % d'entre eux ont participé à la rencontre pour préparer le calendrier de formation à venir pour l'année 2003-2004.

La CDEPNQL travaille activement à l'élaboration de la formation pour les agents et les représentants de développement économique des communautés autochtones et des villages inuits avec l'aide des professionnels de l'École nationale d'administration publique (ENAP). Pour s'assurer d'offrir une formation à la mesure des attentes de ses membres, la CDEPNQL devait connaître leurs besoins et leurs préoccupations. La participation était donc un élément indispensable à la réussite de cette rencontre.

Lors de cette consultation, il est apparu évident aux agents et aux représentants que la première partie de la formation devait concerner la relation entre l'agent de développement économique et les membres de sa communauté. En effet, près de 60 % des répondants ont avoué qu'il était difficile de créer des événements et des activités pour sensibiliser la population au développement économique. Il s'agit ainsi pour les agents et les représentants d'une priorité incontournable pour leur permettre de répondre aux besoins de leur clientèle.

C'est donc pour répondre à cette priorité que la CDEPNQL organise une formation le **17 juin 2003, à Québec au coût de 50 $**. Les frais de déplacements des agents et des représentants de développement économique sont par contre remboursés par la CDEPNQL. Une salle sera réservée pour la formation offerte en anglais et une autre pour la formation en français, tel que demandé par les agents et les représentants de développement économique. La CDEPNQL fera parvenir l'information nécessaire à ses membres à la fin d'avril 2003.



Photo : Robert Monderie

Les agents et les représentants ont participé en grand nombre à la journée de consultation pour la préparation de la formation de la CDEPNQL.

La prochaine formation concernera donc la veille stratégique et l'analyse de l'environnement. La seconde formation se tiendra à la fin du mois d'octobre 2003, en respect avec le calendrier d'activités automnales des nations membres de la CDEPNQL. Elle traitera de la seconde priorité déterminée par ses membres, soit les agents et les outils de gestion : politiques, lois, gestion de projets, leadership et travail d'équipe.

# Atelier d'information sur l'équité salariale

Collaboration spéciale de Ève Lapointe - CEPN

L'entrée en vigueur de la Loi sur l'équité salariale, qui a pour objet de corriger les écarts salariaux dus à la discrimination systémique fondée sur le sexe, soulève une panoplie d'interrogations sur les Premières Nations, tant au niveau fédéral que provincial.

Lors de l'assemblée générale du Conseil en Éducation des Premières Nations (CEPN), ce dernier a reçu le mandat d'organiser une session d'information concernant la Loi sur l'équité salariale. Le CEPN, l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador, la Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador et la Commission des ressources humaines des Premières Nations du Québec ont donc décidé de regrouper les représentants de chaque communauté afin de les informer de l'application de cette loi et d'éclairer les responsables lors de la prise de décision. Ils se sont assuré que la meilleure information possible soit disponible dans le cadre de cette séance.

L'atelier d'information sur l'équité salariale a eu lieu le 20 février dernier à Montréal, au Holiday Inn Select, et s'est déroulé sous la présidence de monsieur Gordon Oke. Soixante quinze personnes provenant de différentes communautés et représentant plusieurs secteurs d'emploi ont répondu à l'invitation. Les gouvernements fédéral et provincial ont présenté tour à tour leur exposé, expliquant à l'assemblée les caractéristiques et la problématique de la Loi sur l'équité salariale. Les participants ont eu l'occasion de poser leurs questions et ont aussi reçu une pochette d'information.

Nous vous transmettons les coordonnées des organismes qui se feront un plaisir de répondre à vos demandes.

Commission de l'équité salariale Québec
Service de renseignements
Québec et sa région : (418) 528-8765
De partout au Québec : 1-888-528-8765
Site Internet : www.ces.gouv.qc.ca

Développement des
ressources humaines Canada
Direction du travail
Tél. : 1-877-592-7653
Site Internet :
www.qc.hrdc-drhc.gc.ca/travail

## Assemblée générale annuelle 2003

La Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL) tiendra son assemblée générale annuelle, le 18 juin 2003, à l'Hôtel Gouverneur de Sainte-Foy.

L'Hôtel Gouverneur de Sainte-Foy est avantageusement situé à proximité du pont Pierre-Laporte, à quelques minutes du Vieux-Québec et à 10 km de l'aéroport.
3030, boulevard Laurier, Sainte-Foy
(Québec) Canada G1V 2M5
Téléphone : 1-888-910-1111

Pour obtenir de l'information sur l'assemblée générale annuelle ou pour y assister, veuillez communiquer avec madame Lorraine Rhéaume de la CDEPNQL.

Tél. : (418) 842-5020
Téléc. : (418) 842-2660
lrheaume@apnql-afnql.com

# Qu'en pensez-vous ?

## Rentabiliser la trappe et la chasse…

Les produits de chasse et de pêche représentent un volume d'achat important, tant pour les trappeurs autochtones que pour les communautés. Souvent, les produits transitent par des entreprises locales de villages avoisinant et, en bout de ligne, les prix sont élevés.

Comme chaque communauté n'achète pas un assez gros volume de ces produits, il est impossible d'obtenir des prix compétitifs des vendeurs locaux.

*Remédier au problème :*
La mise sur pied d'une coopérative régionale pourrait remédier au problème. La coopérative est une société fondée sur le principe de la coopération selon lequel chaque membre contribue à l'organisation et partage les profits.

La coopérative pourrait acheter, au cours d'une année, un très gros nombre d'articles de chasse et de trappe à un même grossiste et vendre ces articles à un prix compétitif aux communautés et aux membres des communautés inscrits à la coopérative.

Une telle coopérative permettrait de faire épargner considérablement les consommateurs des communautés et assurerait à travers une partie des ristournes aux membres communautaires, un support financier à la croissance des activités traditionnelles.

Si vous avez des commentaires concernant cette idée, veuillez les communiquer à monsieur Pierre Bastien à l'adresse célectronique suivante : pbastien@apnql-afnql.com ou au (418) 842-5020

# Une histoire de réussite

## Mohawk Nation Sports

*En février 2002, le dossier de Cheryl Delaronde, une jeune femme d'une trentaine d'années, a été assignée à Erica Delisle, conseillère aux services d'affaires. Madame Delisle travaille au* Kahnawake Economic Development Commission *« Tewatohni'saktha » depuis quelques années. Cette commission, mise sur pied par le Conseil de bande de Kahnawake en 1999, emploie 28 personnes et offre un éventail de services impressionnants : séminaires et programmes de formation pour les promoteurs, consultation pour les petites entreprises, fonds de démarrage et de marketing, services pour les jeunes et les étudiants, etc.*



Photo : Mohawk Nation Sports

Cheryl Delaronde, propriétaire du magasin *Mohawk Nation Sports* à Kahnawake.

Quand elle a eu recours aux services de madame Delisle, la promotrice, Cheryl Delaronde, avait déjà complété une formation en démarrage d'entreprise de douze semaines offerte par la *Kahnawake Economic Development* Commission. « J'ai toujours voulu démarrer mon entreprise, mais je ne croyais pas que le sport serait ma voie ; j'ai une formation en graphisme et en design, a expliqué Cheryl. J'ai tout de même suivi le cours d'entrepreneuriat avec la *Kahnawake Economic Development* Commission avant l'âge de 30 ans, ce qui me permettait de bénéficier de certains avantages et de cette expertise », a-t-elle spécifié. Ce n'est que quelque temps plus tard qu'elle s'est vu offrir l'opportunité tant attendue. Alors qu'elle était gérante d'un magasin d'articles de sport de la crosse à Kahnawake, le propriétaire a décidé de se départir de son commerce. « J'ai donc tenté ma chance pour lui acheter le magasin », a-t-elle expliqué.

Erica Delisle, travaillant dans la section du service à la petite entreprise de la commission, le *Small Business Services* (SBS), a été enthousiasmée par ce nouveau projet. « Cheryl était très confiante et semblait bien organisée », a témoigné madame Delisle. La promotrice avait rédigé son plan d'affaires tel qu'elle l'avait appris dans ses cours avec la commission. Elle avait aussi réalisé les recherches auprès de plusieurs soumissionnaires pour connaître les prix des marchandises. Madame Delisle a ainsi développé les prévisions budgétaires de l'entreprise pour trois ans et, entraînée par la motivation de Cheryl, est allée chercher avec elle les fonds en marketing, essentiels à l'achat et au démarrage de *Mohawk Nation Sports*.

D'après Erica Delisle, Cheryl était sur la bonne voie. Les services du magasin de sport ont été entièrement modifiés et un plus vaste choix de marchandises a été offert aux clients. Dans ses locaux, *Mohawk Nation Sports* a beaucoup plus que des bâtons pour la crosse. Ce magasin possède du matériel pour les métallurgistes mohawks (les fameux ironworkers), pour les travailleurs de la construction, pour les amateurs de hockey, etc. « Je ne pouvais me limiter au marché estival avec la crosse, je devais prolonger mes activités pour m'assurer un revenu toute l'année », a fait savoir Cheryl.

À peine quatre mois après le début du travail réalisé avec Erica Delisle du SBS, en mai 2002, *Mohawk Nation Sports* a ouvert ses portes. « J'avais certaines craintes, mais j'ai travaillé très fort pour faire connaître mes nouveaux produits », a raconté l'entrepreneure. D'après elle, le suivi de Erica Delisle lui a permis d'atteindre ses objectifs en très peu de temps. « C'était excellent ! Elle m'a offert les informations dont j'avais besoin et m'a indiqué plusieurs solutions pour le financement et le marketing », a renchéri Cheryl.

Erica Delisle assure le suivi auprès de madame Delaronde, mais doit aussi répondre aux divers besoins des promoteurs à tous les jours. « Je reçois en moyenne une dizaine d'appels téléphoniques par jour pour différentes demandes : Que dois-je faire pour enregistrer mon entreprise ? Est-ce que vous pouvez me trouver des sources de financement ? », raconte-t-elle captivée. Madame Delisle poursuit son travail auprès des entrepreneurs qu'elle a aidés et s'assure que tout va bien. « Je leur téléphone et parfois je vais les voir pour m'assurer que ces entrepreneurs connaissent bien toute la variété de services que nous pouvons leur offrir à la commission », a expliqué madame Delisle.

Aujourd'hui, Cheryl prévoit déjà l'ouverture de la saison de la crosse et des pow-wow. Elle a fait ses commandes de marchandises, tant auprès de distributeurs éloignés que des artisans locaux. «Les ceintures en cuir des métallurgistes, certains outils pour la construction et les bâtons de la crosse sont en partie réalisés par des artisans locaux comme Robert "Buzzard" Jacobs », lance-t-elle, fière des partenariats qu'elle a su développer. En affaires, surtout dans le monde du sport, il y a des hauts et des bas. Bientôt, pour Cheryl, ce sera la haute saison. Il ne reste qu'à attendre le beau temps pour que l'entraînement de la crosse recommence.

# Le réseautage : *une mission quotidienne*

Par Caroline Nepton Hotte

*Bâtir un réseau de contacts et de personnes-ressources est parfois hasardeux, surtout lorsque l'on collabore avec des gens de différentes cultures et qui parlent une langue différente de la nôtre. Cette réalité, présente dans la vie des agents et des représentants de développement économique des communautés autochtones et des villages inuits, n'est pas sans solution. Selon Lise Cardinal, spécialiste en relation en entreprise, auteure des ouvrages* Comment bâtir un réseau de contacts solide et de Réseautage d'affaires : Mode d'emploi, *publiés aux Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, plus d'un individu vit le stress des premiers contacts. « Nul n'est à l'abris de l'anxiété que provoque la nécessité de circuler dans un milieu étranger. En 1984, une étude du New York Times portant sur l'anxiété sociale, rapportait que la plus grande peur de la majorité des gens consiste à entrer dans une pièce remplie d'étrangers. »*

Cette réalité est semblable pour les agents et les représentants de développement économique. En effet, plus de 60 % des agents ont affirmé avoir éprouvé une certaine difficulté quant à la circulation de l'information sur leurs services autant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la communauté. « Il est difficile de se faire connaître par tous les intervenants en développement économique de la région. Nous avons dû nous impliquer à plusieurs tables », ont affirmé certains agents. S'impliquer, oui, mais auprès des personnes qui nous aideront à atteindre nos objectifs et que nous pourrons aider à notre tour. Échanges, services rendus et partage sont au rendez-vous. Chaque jour, l'agent doit composer ainsi avec son réseau de connaissances pour atteindre un objectif. Cet objectif doit être défini dans un plan stratégique de la communauté et doit être partagé avec les organismes provinciaux et nationaux afin que ces derniers puissent intervenir en harmonie avec les initiatives locales et que le « maillage » s'effectue.

Pour Richard Kistabish, impliqué depuis plusieurs années dans le milieu autochtone et siégeant au conseil d'administration de la Fondation de guérison autochtone, ces changements que nous réalisons tous les jours doivent être motivés par une mission précise et vertueuse. « J'ai animé plusieurs conférences sur le démarrage d'organismes au cours de ma carrière et je vois toujours les mêmes difficultés. Les gens ne se remettent pas assez en question », confie t-il. En réalité, selon lui, chaque matin, l'agent devrait se demander ce qu'il est en train de réaliser. « Si on ne sait pas où on s'en va, à quoi bon le faire ? » Le discours de monsieur Kistabish est sincère et rempli d'espoir. « Cela fait vingt-cinq ans que je travaille au démarrage d'organismes et j'entends toujours parler d'autonomie gouvernementale, comment cela se fait-il ? Les intervenants doivent se concerter et se définir une mission qui leur procurera des solutions alors qu'ils n'en trouvent plus », témoigne monsieur Kistabish.

### Des règles à suivre :

Une fois les priorités établies, le réseautage devient un outil. Pour bâtir un réseau efficace, il existe plusieurs méthodes : écrire la liste de nos connaissances, respecter les autres, se souvenir des noms des personnes (quitte à prendre des notes) être sincère et varier ses activités quotidiennes (cours de danses, conférences, chambres de commerce, réunions de parents), etc. Ces méthodes sont simples, prennent du temps, mais permettent à plus d'un d'obtenir des résultats.

Manon Lamontagne, de la nation métisse, consultante en affaires autochtones a mentionné en entrevue que la plus grande difficulté qu'elle a dû surmonter était la peur de parler en public. Ayant comme langue maternelle l'anglais, Manon Lamontagne a su prendre sa place au Québec, tantôt en s'impliquant dans le milieu des femmes autochtones du Québec, tantôt au sein des centres d'amitié autochtones.

Elle nous a confié certaines de ses suggestions : « Il ne faut pas avoir peur de parler aux autres, car la vérité est que nous sommes les experts dans nos régions. Nous sommes les personnes-clés », explique-t-elle. Pour elle, il n'existe ainsi pas de solution miracle. Il suffit de s'intéresser aux autres et de partager ses idées, ses préoccupations et ne pas hésiter à demander de l'aide. « Même si nous faisons de petits changements locaux, nous construisons nos sociétés. Si nous assistons à des réunions et, l'air d'écouter, nous ne passons aucun commentaire, nous sommes les seuls perdants », a-t-elle ajouté. Les solutions ne sont jamais bien loin et sans doute un ami, un cousin ou un parent peut nous référer à quelqu'un d'autre et ainsi de suite.

Le réseautage, nommé aussi *networking*, peut donc nous aider dans bien des situations. Le réseau agit un peu comme un filet de sécurité que nous devons tisser peu à peu, au fil du temps et des rencontres. Rien ne sert d'attendre d'avoir un besoin urgent ou d'être dans une difficulté quelconque pour réseauter. Comme le souligne Lise Cardinal, « La personne-clé que l'on espère joindre ne se trouve jamais qu'au bout d'une chaîne de quatre ou cinq personnes tout au plus ! »

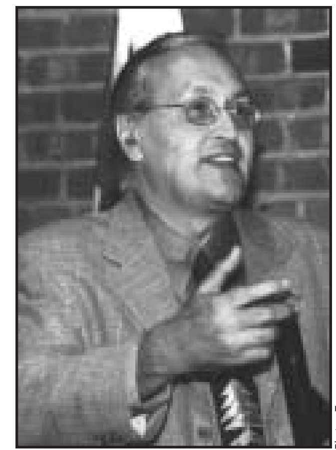
Pour obtenir plus d'information sur le réseautage et surtout découvrir de nouveaux outils, nous vous invitons à visiter ces sites Internet.
www.leadership.gc.ca
www.lisecardinal.com
(en français seulement)





# La culture, outil de développement économique

Collaboration spéciale : André Dudemaine
Innu de Mashteuiatsh, l'auteur est notamment directeur culturel du festival Présence autochtone à Montréal, principale activité de Terres en vues, société pour la diffusion de la culture autochtone.


Photo : Terres en vues
André Dudemaine, directeur culturel de Terres en vues

La culture a un impact économique direct important. De nombreuses études ont démontré les effets des investissements dans ce secteur, particulièrement en terme de création d'emploi et de perception de taxes diverses. Les entreprises culturelles bénéficient pour cette raison d'appuis gouvernementaux sous plusieurs formes (subventions, prêts, allègements fiscaux, aide à l'exportation, etc.).

De plus, les activités culturelles ont des répercussions indirectes sur plusieurs autres secteurs ; ainsi la personne qui se déplace au centre-ville de Montréal, de même que dans une communauté, pour une sortie culturelle va aussi dépenser dans le dépanneur, dans le restaurant, pour le stationnement, à l'hôtel (s'il s'agit d'un touriste), à la station d'essence, etc. Ainsi, une étude a pu évaluer les retombées de la dernière édition de *Présence autochtone 2002* sur l'économie québécoise dans son ensemble : 9,4 millions de dollars.

Par contre, la culture ne peut être ramenée à de simples calculs mathématiques. Le développement culturel (ceci est particulièrement vrai pour les Premières Nations) appuie le développement de la société dans son ensemble. La création d'un sentiment de fierté et d'appartenance a un effet positif sur la santé des collectivités. La vitalité de nos cultures est le premier moteur de l'intérêt touristique que nous suscitons à l'étranger. Beaucoup de compétences que l'on trouve dans nos milieux (notamment en santé et en éducation) y sont attirées par la curiosité que suscite la différence culturelle. Les droits ancestraux qui sont désormais au centre de nos revendications trouvent leur fondement dans le fait que nous appartenons à des cultures dont l'existence plonge au plus loin de l'occupation humaine en Amérique et que cette filiation doit être maintenue et développée.

Bref aucune planification du développement économique ne saurait faire abstraction de la culture et de ses effets positifs. Pour les Premières Nations, il s'agit d'une question cruciale et plusieurs interventions sont nécessaires pour maintenir et vitaliser ce secteur.

Dans plusieurs communautés, on se soucie du maintien de la langue et des traditions ; la sauvegarde du patrimoine (y compris dans la préservation de sites et de paysages) est aussi une préoccupation chez ceux qui poursuivent l'occupation de nos territoires traditionnels.

Toutes ces actions appartiennent à l'univers culturel, mais leurs répercussions décisives dans le cadre de l'économie doivent être prises en compte par tous ceux qui œuvrent au développement de nos nations.

Fiscalité des affaires

## Deux poids, deux mesures (Cause Tawich)

Saviez-vous que les corporations appartenant aux Premières Nations dans la province de Québec doivent payer de l'impôt sur le revenu au ministère du Revenu du Québec, tandis qu'ils sont exemptés du paiement de l'impôt à l'Agence des douanes et du Revenu du Canada ?

En effet, en 1994, la Cour canadienne de l'impôt a déterminé, dans la cause de *Otineka Development Corporation et 72902 Manitoba Limited c.* Sa Majesté la Reine qu'une bande (une Première Nation) qui exerce des pouvoirs d'administration autonome et qui fournit les types de services habituellement offerts par des municipalités peut être considérée comme une municipalité canadienne aux fins de l'impôt sur le revenu. L'alinéa 149 (1) (c) de la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada prévoit une exemption fiscale pour les municipalités canadiennes. En vertu de l'alinéa 149 (1) (d.5), aucun impôt n'est payable sous la partie I sur le revenu taxable d'une corporation, commission ou association appartenant à une municipalité.

Dans la cause de « Corporation de développement Tawich c. le sous-ministre du Revenu du Québec » (la corporation Tawich est une corporation appartenant à la Première Nation crie de Wemindji), la Cour d'appel du Québec a rendu un jugement, le 8 mai 2000. Celui-ci est contraire au jugement rendu par la Cour canadienne de l'impôt dans la cause Otineka mentionnée ci-dessus. La Cour d'appel du Québec ne reconnaît pas, aux fins de la Loi sur l'impôt du Québec, qu'une Première Nation peut être considérée comme une municipalité.

En juillet 2000, les avocats pour la Corporation de développement Tawich, avec l'appui du Grand Conseil des Cris (Eeyou Istchee), ont déposé une requête en appel à la Cour suprême du Canada afin de tenter de renverser la décision rendue par la Cour d'appel du Québec. Par contre, après avoir conclu l'entente de « La Paix des Braves », le Grand Conseil des Cris (Eeyou Istchee) a retiré la requête d'appel devant la Cour suprême du Canada, entraînant la conséquence énoncée ci-dessus.

Pour plus de détails sur les conséquences de la cause Tawich, veuillez communiquer avec **M. Michael Benedict**, conseiller fiscal pour le Secrétariat de l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador au numéro (819) 294-6190.

# Événements à venir

**Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador**

250, Place Michel-Laveau,
bureau 202
Wendake (Québec) G0A 4V0

**Téléphone :**
(418) 842-5020

**Télécopieur :**
(418) 842-2660

**Courriel**
cnepton@apnql-afnql.com

*Ce bulletin est publié quatre fois l'an par le service d'information de la CDEPNQL*





**Avril et mai 2003**
*Institut de développement durable des Premières Nations du Québec et du Labrador* met sur pied une formation destinées aux communautés autochtones sur :

- L'implication des communautés dans le cadre de la Loi sur les forêts;
- les mesures d'harmonisation;
- la gestion communautaire;
- le processus d'évaluation environnementale autochtone.

Tous les gestionnaires autochtones en environnement, les consultants et plus particulièrement les personnes impliquées en milieu forestier sont invités à y participer en grand nombre.

Lieu : Gaspésie, Abitibi, Côte-Nord et Québec

Pour connaître la date et l'endroit où se tiendra la formation, communiquez avec Michel Mongeon au (418) 842-5020 ou par couriel à :
mmongeon@apnql-afnql.com

**Le 25 avril 2003**
Colloque :
*Les droits des autochtones : Réalité et mythes*
Université Laval
Amphithéâtre Hydro-Québec
Pavillon Alphonse-Desjardins
Québec

Pour inscription :
melanie.gagnon@fss.ulaval.ca

www.ulaval.ca/fd/
colloque.html

**Les 26 et 27 avril 2003**
*Le Salon national de la franchise et des opportunités d'affaires de Montréal*
Palais des Congrès
de Montréal
201, rue Viger Ouest
Montréal

Sujet des mini-conférences :

- L'achat d'une franchise;
- Les 28 avantages et les 4 inconvénients de s'incorporer.

Entrée : 10,00 $

Information :
www.quebec-franchise.qc.ca

**Les 5 et 6 mai 2003**
Conférence de *Insight Forum sur les stratégies de gestion financière autochtone*
Hôtel Loews le Concorde
Québec

Sujets :

- Stratégies de gestion efficace;
- Options financières pour les structures organisationnelles;
- Normes et méthodes de comptabilité;
- Exigences en matière de rapport financier;
- Technique de préparation à une vérification des états financiers.

Pour information :
1-888-777-1707.
Frais d'inscription :
Conférence 1 305,00 $ + taxes = 1 604,60 $

**Du 20 au 23 mai 2003**
*Conférence nationale de l'AEIA*
Association interprovinciale sur l'emploi des autochtones inc.
Centre de conférences du gouvernement
2, rue Rideau
Ontario (Ottawa)
Pour plus d'information :
June Spence :
(613) 992-0765
www.iane.ca

**Les 28, 29 et 30 mai 2003**
*Congrès annuel mobilisation 2003*
Association des centres locaux de développement du Québec (ACLDQ)
Pour connaître les orientations des centres locaux de développement (CLD) et participer aux grands débats qui peuvent enfin mettre les Premières Nations et les Inuits au sein des priorités des CLD.

Lieu : Centre des congrès de Québec
Veuillez communiquez avec l'ACLDQ pour obtenir plus d'information sur les politiques d'inscriptions au (418) 524-0893
www.acldq.qc.ca
ou au bureau de la CDEPNQL : (418) 842-5020.

**Le 13 juin 2003**
*Tournoi de golf de l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador*
et de ses commissions régionales
au Château Mont Sainte-Anne, parcours St-Férréol.
500, boulevard Beau-Pré, Beaupré, Québec
Golf, voiturette et souper : 100,00 $

Pour information :
Diane McGregor
(418) 842-5020
diane.mcgregor@
apnql-afnql.com